Stratégie de la géomatique des Maritimes

Rapport final

Comité Géomatique Maritime
Geomatics Board

en consultation avec
les entreprises de la géomatique
et les universités des Maritimes

■ **le 14 janvier 1992**

Le **Comité géomatique des Maritimes** (CGM) relève du Conseil des Premiers ministres des Maritimes qui est chargé de coordonner les activités géomatiques entre les trois provinces Maritimes.

Membres du Comité :

Emery Fanjoy (Président du Comité)
Secrétaire
Conseil des Premiers ministres des Maritimes

Robert Gamble
Président
Corporation d'information géographique du Nouveau-Brunswick

Robert Geraghty
Sous-ministre du Tourisme et de la Culture
Province de la Nouvelle-Écosse

Ann Janega
Sous-ministre des Affaires municipales
Province de la Nouvelle-Écosse

Max Lewis
Sous-ministre des Finances
Province du Nouveau-Brunswick

Ernie MacKinnon
Sous-ministre
de l'Aide au revenu
Province du Nouveau-Brunswick

Doug Tobin
Sous-ministre du Conseil de gestion
Province de la Nouvelle-Écosse

Keith Wornell
Secrétaire du Conseil exécutif
Province de l'Île-du-Prince-Édouard

Andy Wells
Sous-ministre des Transports et des Travaux publics
Province de l'Île-du-Prince-Édouard

This publication is also available in English.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Larry Simpson
Secrétaire
Comité géomatique des Maritimes
1133, rue Regent, pièce 302
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 3Z2
Tél. : (506) 453-2112

ou

Gerry Post
Conseiller
Comité géomatique des Maritimes
C.P. 2044
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2Z1
Tél. : (902) 424-2643

Table des matières

92-05390/

Sommaire : ..... p. i

1. **Introduction :**
Information générale sur les activités géomatiques dans les Maritimes..... p. 1

2. **La vision :**
Le rôle de la géomatique dans le développement économique des Maritimes..... p. 5

3. **La mission :**
Les buts et objectifs de la stratégie. ..... p. 14

4. **Plan d'action :**
Une stratégie de mise en oeuvre. ..... p. 26

Annexes :

Annexe A : Liste des participants A.1
Annexe B : L'Alliance géomatique des Maritimes..... B.1

Définition de la géomatique

La géomatique désigne la science, la technologie et l'utilisation de données à référence géographique, y compris leur acquisition, leur stockage, leur analyse, leur affichage et leur diffusion.

Geomatics Board

Comité Géomatique

Sommaire

Geomatics Board

Comité Géomatique

Sommaire

Introduction:

Cette stratégie porte sur le développement économique des Maritimes -

Cette stratégie porte sur le développement:
- d'un secteur de haute technologie comportant des revenues de 50 millions de dollars d'ici 1996
- d'une infostructure géomatique des Maritimes

- le développement d'un secteur de haute technologie dans les Maritimes susceptible de générer 50 millions de dollars en revenus annuels d'ici 1996 et dont le taux de croissance annuel dépassera 20 pour 100;

- la mise au point d'une infrastructure d'information géographique des Maritimes (infostructure).

Le secteur de la géomatique des Maritimes présente un bilan impressionnant de collaboration régionale qui doit être maintenu - surtout en ce qui a trait à nos efforts en vue du développement de la géomatique dans le secteur privé. Le meilleur moyen d'atteindre la masse critique nécessaire à la pénétration des marchés mondiaux est de bâtir sur la synergie de la coopération régionale entre nos gouvernements, le secteur privé et le secteur universitaire.

La mise au point d'une infostructure géomatique des Maritimes est tout aussi importante. Elle est essentielle pour notre région et complémentaire de nos objectifs de développement du secteur privé - ces objectifs doivent être réalisés dans l'harmonie.

Une approche régionale est essentielle à l'obtention d'une masse critique

Élaboration de la stratégie : Une approche communautaire

La stratégie de la géomatique des Maritimes a été élaborée en consultation avec les organismes gouvernementaux, les entreprises et les secteurs universitaires / de recherche. Il était important de suivre cette démarche pour que la stratégie tienne compte des aspirations de notre communauté vu :

- la nature et les intérêts variés des intervenants au sein de l'industrie;
- le besoin de bâtir la composante essentielle à la mise en oeuvre de la stratégie;
- la synergie que nous devons créer en travaillant au sein de partenariats.

Des chefs de file de tous les secteurs de l'industrie géomatique des Maritimes ont participé à l'élaboration de la stratégie

Objectif stratégique : une approche à deux volets

La géomatique est surtout une technologie stratégique qui influe sur le développement économique des Maritimes de deux façons :

- **Infrastructure d'information :**

Le rythme auquel les initiatives en matière de développement économique se réaliseront dépendra de plus en plus de l'information et des technologies connexes. Sans cette base, nos entreprises et les gouvernements accuseront un retard sur un marché mondial de plus en plus concurrentiel. De nombreuses décisions en matière d'investissement sont fondées sur des données exactes et pertinentes reliées à l'environnement marin et terrestre, qu'il s'agisse d'établir une usine industrielle, d'explorer les ressources naturelles, de définir un marché ou de construire une route.

De nombreuses décisions en matière d'investissement sont fondées sur des données exactes et pertinentes reliés à l'environnement marin et terrestre

L'utilisation de la géomatique pour des projets de développement économique dépendra grandement des gouvernements, à cause du mandat qui leur est confié de recueillir des données et de maintenir des bases de données reliées à l'environnement marin et terrestre. Ce secteur représente plus de 60 milliards de dollars dans le domaine immobilier et 900 millions de dollars en revenus d'impôt.

Nous voulons que les gouvernements (fédéral, provinciaux et administrations municipales) et le secteur commercial développent une infostructure géomatique des Maritimes - un réseau de bases de données axé sur le développement économique. Cette initiative exigera les éléments suivants :

- l'élaboration de normes;
- la création de partenariats pour établir et maintenir des bases de données.

En outre, l'accent mis récemment sur le développement durable peut être maintenu uniquement à l'aide d'un système amélioré de données marines et foncières.

- **Développement du secteur privé de la géomatique :**

Nous avons une excellente occasion de développer un secteur privé de la géomatique aux Maritimes. Les marchés mondiaux de la géomatique sont fermes; ils sont évalués à 6 milliards de dollars annuellement, les taux de croissance devant dépasser 25 pour 100. Notre région est bien positionnée pour pénétrer ces marchés.

Plus de 50 entreprises des Maritimes oeuvrent dans le secteur de la géomatique, dont les marchés mondiaux sont évalués à 6 milliards de dollars

Au cours des dernières années, un secteur privé s'est développé dans ce domaine, plus de cinquante entreprises des Maritimes oeuvrant maintenant dans le secteur de la géomatique. Nos entreprises ont réussi à pénétrer des marchés comme les pays côtiers du Pacifique, l'Europe, le Moyen-Orient, l'Amérique du Sud, les Caraïbes, l'Australie et les États-Unis. Ces initiatives du secteur privé ont été récemment reconnues et appuyées

Au cours des trois prochaines années, 20 millions de dollars sera investie dans la recherche et le développement par l'entremise d'une Alliance géomatique de l'Atlantique appuyée par l'APECA

par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), par la signature d'une Alliance géomatique de l'Atlantique qui générera, dans la recherche et le développement, un investissement de 20 millions de dollars provenant de l'APECA et de l'industrie de la géomatique.

Un secteur privé de la géomatique des Maritimes qui générera au moins 50 millions de dollars annuellement d'ici 1996 (actuellement de 15 millions de dollars) et qui augmentera de façon soutenue ses marchés d'exportation est un objectif réaliste. La réalisation de cet objectif sera assurée grâce à la collaboration et au soutien du gouvernement et du secteur universitaire. Le soutien exigé ne doit pas nécessairement prendre la forme de subventions gouvernementales, mais il doit être assuré par l'attribution des services gouvernementaux à contrat, la création d'alliances stratégiques entre le secteur privé et le secteur public, la privatisation et l'adoption de politiques gouvernementales raisonnables sur la disponibilité et le coût des données.

Nous devons également axer nos efforts sur les marchés d'exportation. Le marché régional est trop petit pour soutenir les investissements nécessaires au développement et au maintien d'un avantage concurrentiel dans ce secteur de haute technologie. Afin de pénétrer les marchés internationaux, nous devons établir une masse critique au sein de notre industrie locale.

Le développement d'une entreprise d'exportation de la géomatique peut avoir d'importantes retombées industrielles pour les autres secteurs commerciaux des Maritimes. Les projets de géomatique sont habituellement des précurseurs d'un projet d'infrastructure d'une envergure beaucoup plus importante - en particulier dans le tiers monde. En participant à ces projets précurseurs, nos entreprises développent un avantage concurrentiel qui leur sera utile lorsqu'elles soumissionneront pour les activités commerciales subséquentes. La géomatique n'est généralement que «la pointe de l'iceberg». Nous devrions l'utiliser pour accéder à divers marchés d'exportation.

La géomatique accède à un nombre varié de marchés d'exportation

Plan d'action recommandé

Ce plan d'action a été dressé pour exploiter les possibilités créées par l'émergence des technologies de la géomatique. La mise en oeuvre de la stratégie relèvera non seulement du gouvernement mais aussi des secteurs commercial et universitaire. Un énoncé d'action est présenté ci-dessous :

- **Que, d'ici juillet 1992, le Comité géomatique des Maritimes dresse un plan de mise en oeuvre de l'infostructure géomatique contenant des normes.**

- **Que le Comité du SCIF lance, d'ici avril 1992, un appel de déclarations d'intérêt pour la privatisation du SCIF à Amherst et à Summerside.**

- **Que le Comité géomatique étudie la possibilité de créer des partenariats fédéraux, provinciaux et municipaux en vue de la mise au point de l'infostructure et qu'il rédige un document de réflexion d'ici avril 1992.**

- **Que l'Institut Champlain prépare, d'ici 1992, un document de réflexion sur l'attribution à contrat des activités géomatiques.**

- **Que le secteur de la géomatique appuie la création d'alliances entre le secteur public et le secteur privé et le lancement de projets de démonstration en gestion des documents relatifs aux terres, de systèmes de gestion des ressources intégrées et environnementales et de systèmes de données côtières et océanographiques. Les ententes pour la création d'alliances doivent être en place en septembre 1992.**

- **Que le Comité géomatique entame des pourparlers avec les ministres de l'Environnement et du Développement économique des Maritimes et le secteur privé au sujet d'un système régional d'information sur le développement durable.**

Geomatics Board

Comité Géomatique

- **Que l'Institut Champlain dresse un plan de développement des marchés d'exportation en collaboration avec l'Alliance géomatique de l'Atlantique.**

- **Que l'Université du Nouveau-Brunswick et le Nova Scotia College of Geographic Sciences soumettent à la Commission de l'enseignement supérieur des provinces Maritimes une proposition mixte en vue d'un réseau de formation et d'enseignement en géomatique des Maritimes appuyé par un Institut de formation permanente en géomatique desservant les marchés locaux et d'exportation.**

- **Que l'Institut Champlain s'oriente vers le développement du secteur privé, restructure son Conseil d'administration pour tenir compte de sa mission et prépare un plan financier en vue de son autonomie financière.**

- **Que le Comité géomatique et l'Institut Champlain lancent un programme de sensibilisation à la géomatique dans les Maritimes.**

Rapport final

Geomatics Board

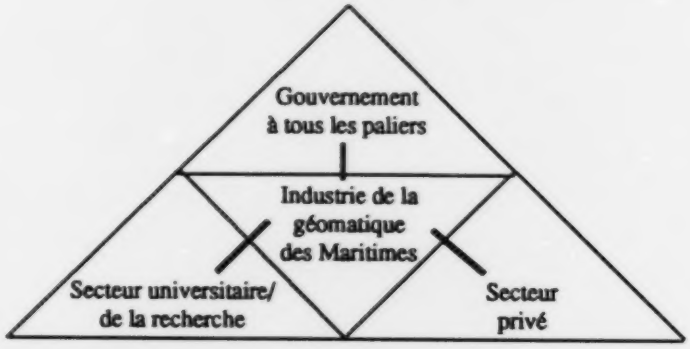
Comité Géomatique

1. Introduction

1.1 But de la stratégie

La présente stratégie est élaborée à la suite du document du Conseil des Premiers ministres des Maritimes intitulé «Défis et perspectives». Le but de cette stratégie est de dresser un plan de développement de l'industrie de la géomatique des Maritimes. Elle a été élaborée par le Comité géomatique des Maritimes (CGM) en collaboration avec les secteurs commercial et universitaire.

L'INDUSTRIE DE LA GÉOMATIQUE DES MARITIMES : UNE TRIADE D'INTÉRÊTS



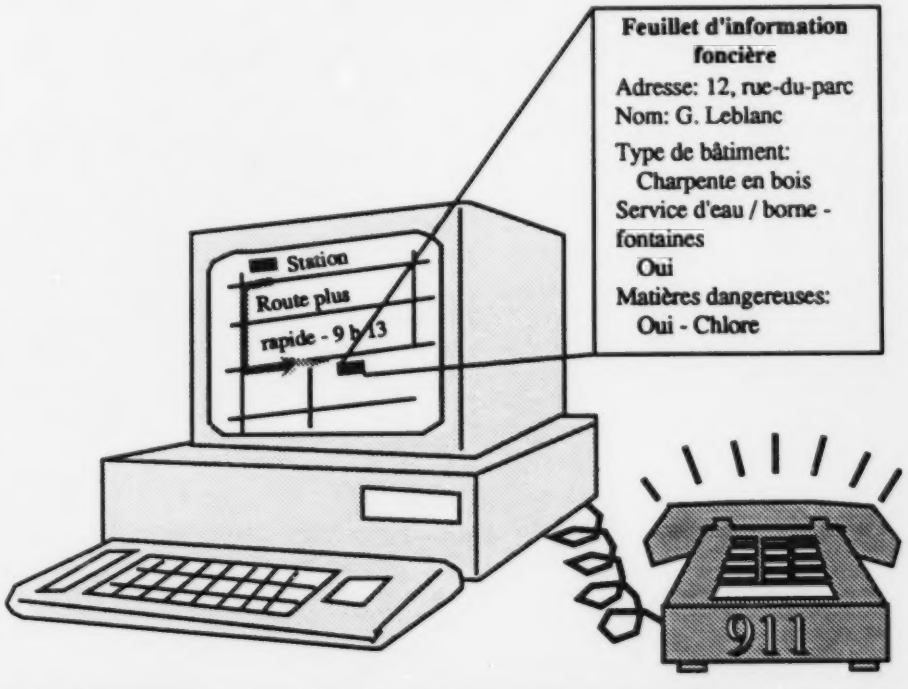
1.2 Géomatique : exemples

- **améliorer la prestation des services sociaux et d'urgence** : le service 911 est un bon exemple de l'application de la géomatique - le regroupement des technologies de l'information et des communications pour améliorer la prestation des services essentiels;

- **mettre en oeuvre des politiques de développement durable** : la géomatique sera essentielle dans le secteur privé et dans le secteur public pour établir un équilibre entre les projets de développement économique et les objectifs environnementaux - les décisions seront fondées sur les données foncières, côtières et océanographiques.

"La géomatique facilite pratiquement tous les aspects du développement des collectivités"

GÉOMATIQUE: UTILISATION POUR LES SERVICES D'URGENCE



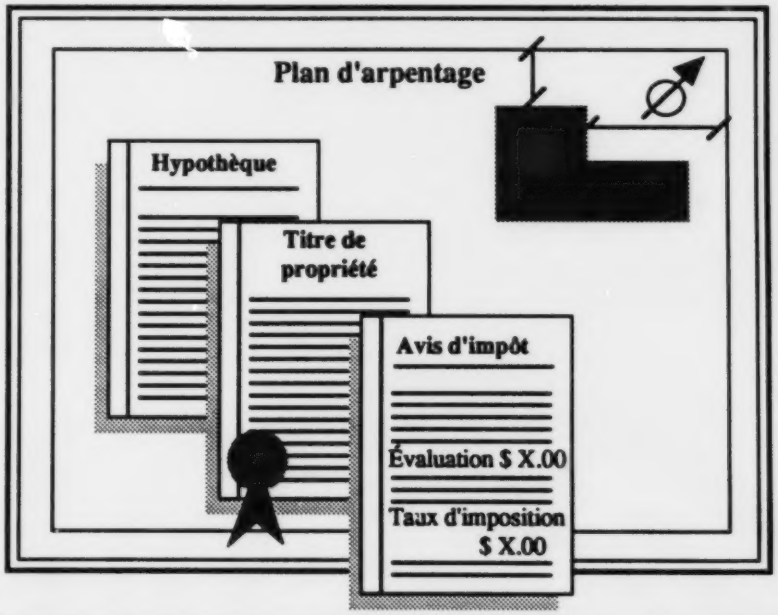
- afin de faire fonctionner nos institutions gouvernementales / politiques, nous avons recours à la géomatique :

  - pour la définition des limites politiques, administratives et territoriales;

  - pour l'administration de notre système du cadastre et d'information foncière. Ce secteur représente plus de 60 milliards de dollars dans le domaine immobilier privé (excluant les biens-fonds du gouvernement). Bon nombre de nos opérations financières sont liées à ce secteur immobilier pour les garanties de prêt.

  - pour plus de 900 millions de dollars en revenus d'impôt foncier chaque année.

60 MILLIARDS DE DOLLARS DANS LE SECTEUR IMMOBILIER DES MARITIMES ET 900 MILLIONS DE DOLLARS EN IMPÔT



- pour **attirer l'industrie** : les décideurs ont besoin de données sur les terres industrielles (par exemple emplacement, propriété, coûts immobiliers, zonage, impôts, accès aux moyens de transport, services d'utilité publique, etc.) et de données sur les marchés de la main-d'oeuvre - tous ces services relèvent de la géomatique;

- pour **développer et maintenir l'infrastructure physique de la région** : notre réseau de transport et de communications et nos services d'utilité publique tels que les réseaux d'eau et d'égout et les réseaux électriques dépendent tous de données foncières, pour la planification, la conception, la construction et ensuite l'entretien de l'infrastructure;

- pour **gérer nos ressources naturelles** : tous les secteurs des ressources dépendent de la géomatique pour identifier et gérer des ressources naturelles commercialement viables - en fait, l'industrie forestière des Maritimes a été le premier secteur à adopter la cartographie numérique pour maintenir sa compétitivité.

2. La vision

1.3 La géomatique : Sa pertinence par rapport au développement économique des Maritimes :

Ces quelques exemples révèlent l'importance stratégique de la géomatique pour réaliser la vision économique des Maritimes articulée dans le document «Défis et perspectives». La pertinence de la géomatique par rapport au développement économique repose sur trois éléments :

Pertinence de la géomatique par rapport au développement économique:

- *augmente la compétitivité*
- *assure des marchés d'exportation fermes*
- *est une industrie importante*

- C'est un outil qui peut *accroître notre compétitivité*. Les technologies géomatiques permettent de prendre des décisions plus éclairées dans les domaines tels que :

  - analyse des investissements par l'industrie et le gouvernement;

  - accroissement de l'efficacité fonctionnelle des entreprises et des organismes gouvernementaux.

- C'est un *domaine de haute technologie ayant accès à des marchés fermes*. L'excellente réputation des Maritimes dans ce domaine représente pour nous une occasion :

  - de jouer un rôle rentable dans la nouvelle industrie mondiale de la technologie de l'information; et
  - de rehausser notre image internationale comme un centre d'excellence dans un secteur de haute technologie.

- La géomatique représente *d'importantes retombées commerciales*, surtout dans les pays en voie de développement.

  - La géomatique permet à notre secteur commercial de pénétrer les marchés internationaux pour les produits qui suivent la géomatique. La technologie est habituellement le précurseur des projets de grande envergure (par exemple, importants projets d'infrastructure). La participation dès le début donne aux entreprises de géomatique et autres entreprises des Maritimes un avantage concurrentiel pour ces projets d'infrastructure.

2.1 La mise au point d'une infostructure géomatique dans les Maritimes

2.1.1 Réseaux électroniques - L'infrastructure de demain

Ces réseaux électroniques transporteront des données essentielles à nos dirigeants gouvernementaux et commerciaux. Ils augmentent la qualité et la rapidité de la prise de décisions qui constituent la clé de la compétitivité des Maritimes.

Le regroupement des technologies informatiques et de communication a abouti au développement de réseaux d'information - l'infrastructure de demain

Notre région a déjà bien entamé la mise au point d'un réseau électronique des Maritimes. Notre secteur des télécommunications a investi dans un réseau de fibres optiques complété par quelques autres initiatives du secteur privé, dont certaines sont appuyées par le gouvernement (par exemple, Nova Scotia Technology Network qui a été appuyé par l'APECA et la province de la Nouvelle-Écosse). Bien que ces initiatives ne relèvent pas de la présente stratégie, elles sont essentielles à l'impact global que les technologies de l'information, telles que la géomatique, peuvent avoir sur le développement économique des Maritimes.

2.1.2 La vision : Une infostructure géomatique des Maritimes

Notre vision comporte une infostructure géomatique des Maritimes qui profite pleinement de ce réseau électronique. Cette infostructure comprend un réseau de bases de données pour appuyer les applications liées au développement économique régional. Elle relierait nos trois provinces - les gouvernements (tous les paliers) et le secteur commercial. Son rattachement aux réseaux établis ailleurs au Canada et à l'étranger serait tout aussi important.

L'infostructure est l'analogie d'un «réseau de transport» par opposition à un «réseau routier» et elle englobe par conséquent toutes les composantes nécessaires pour parcourir le réseau du point A au point B à diverses fins ou «applications». Voici des exemples des utilisations possibles de cette infostructure :

- une entreprise de Sydney intéressée à étendre ses activités au

Nouveau-Brunswick pourrait parcourir le réseau électronique jusqu'à Saint-Jean au Nouveau-Brunswick en quelques secondes afin de recueillir des données au sujet de la disponibilité des terres industrielles (emplacement à l'aide de cartes électroniques, propriété, prix, impôts, etc.) et analyser l'information obtenue en utilisant ses propres critères de sélection;

Infostructure géomatique des Maritimes : un réseau de bases de données pour appuyer les applications liées au développement économique régional - reliant nos gouvernements et les entreprises.

- un expert-conseil de Toronto qui travaillerait pour une entreprise américaine pourrait avoir accès à une base de données sur le développement industriel aux Maritimes afin de faire une analyse des investissements pour son client. Si cette base de données est reliée à une base de données sur l'environnement, les risques de conflits seraient réduits dès l'étape initiale des projets, ce qui accélérerait les modalités d'approbation et l'investissement dans la région;

- un agent de développement économique provincial pourrait accéder à l'infostructure à partir d'une exposition commerciale à Vancouver au cours d'une discussion avec un investisseur éventuel;

- une compagnie forestière d'Edmundston qui prépare un plan d'aménagement pourrait emprunter le réseau électronique pour se rendre à Moncton, Fredericton et Halifax afin d'obtenir des données sur l'habitat de la faune des ministères fédéraux et provinciaux de l'Environnement et des Ressources naturelles;

- une compagnie de transport pourrait accéder à l'infostructure afin de générer des routes de livraison plus efficaces pour ses clients.

2.1.3 La mise au point d'une infostructure géomatique des Maritimes

Les principales composantes d'une infostructure géomatique sont les suivantes :

- **base de données** - exigée pour susciter des demandes ou des utilisations de l'infostructure; et

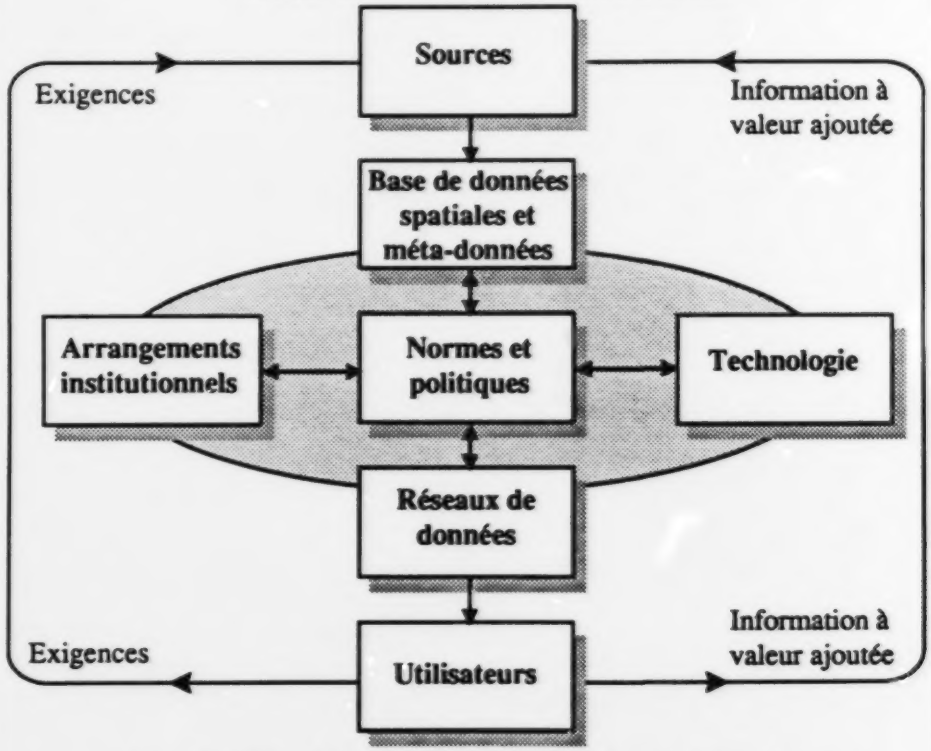
- **réseaux de communication** - réseaux électroniques qui transporteront les données.

Les bases de données sont toujours essentielles mais il faut mettre davantage l'accent sur les applications et l'intégration des communications

La disponibilité des bases de données et des réseaux de communication suscitera l'utilisation des technologies géomatiques et favorisera différentes réalisations telles que les systèmes experts.

Nos provinces tentent de développer une infostructure géomatique des Maritimes depuis un certain temps, principalement à l'aide du programme du SCIF axé sur la création de bases de données. Bien que les bases de données soient toujours essentielles, nous proposons de mettre davantage l'accent sur les «applications» et l'intégration des technologies de communications. Les bases de données peuvent être créées à l'aide des programmes provinciaux et d'initiatives conjointes avec d'autres paliers de gouvernement et le secteur privé.

LES COMPOSANTES DE L'INFOSTRUCTURE : UNE PERSPECTIVE DES SYSTÈMES



Source: John McLaughlin et Sue Nichols (1991) : «Toward the Development of a National Spatial Data Infrastructure», Department of Survey Engineering, Université du Nouveau-Brunswick.

2.2 L'excellence au niveau mondial dans le secteur de la technologie de l'information

Nous pouvons exceller dans l'industrie de la technologie de l'information au niveau mondial

Les industries de l'information jouent un rôle de plus en plus important dans le développement économique. Les États-Unis estiment que ce secteur représente actuellement environ 10 pour 100 du produit national brut (500 milliards de dollars) - et prévoient qu'il dépassera la plupart des autres secteurs de l'économie au cours de la prochaine décennie. C'est manifestement une industrie d'*importance stratégique* pour les nations qui veulent être au premier rang du développement économique mondial. Son importance stratégique est reflétée par l'avantage concurrentiel qu'elle assure à tous les secteurs d'une économie qui utilise la technologie de l'information pour améliorer sa position sur les marchés.

Si nous voulons jouer un rôle dans l'industrie de la technologie de l'information - et nous devons le faire - les Maritimes doivent :

- **se tourner** vers les créneaux technologiques où nous avons un avantage;
- **créer un climat commercial** qui incite les entreprises à investir et à développer des produits et des services pour les marchés d'exportation;
- exploiter les possibilités sur une **base régionale** pour créer la masse critique dont le secteur privé a besoin afin de pénétrer les marchés d'exportation.

Pour pénétrer les marchés d'exportation, nous devons viser le développement de l'industrie sur une base régionale afin de bâtir la masse critique dont le secteur privé a besoin

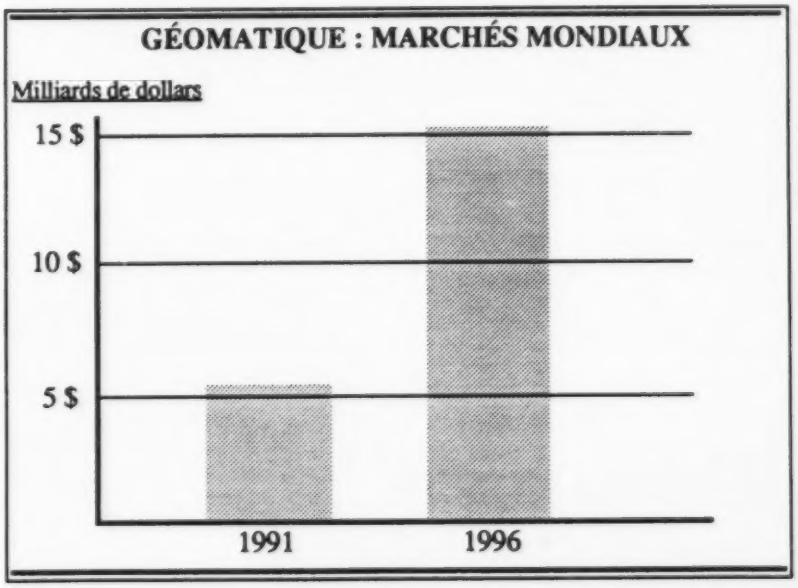
2.2.1 La géomatique : Un créneau de l'industrie de la technologie de l'information pour les Maritimes

Pourquoi la géomatique est-elle un domaine de haute technologie offrant des possibilités aux Maritimes?

Géomatique - Pourquoi les Maritimes?

- *chef de file de renommée internationale*
- *contacts au niveau mondial*
- *entreprises des Maritimes oeuvrant dans toutes les régions du monde*
- *base solide de connaissances sur laquelle bâtir*

- C'est une jeune industrie en expansion qui a accès à d'importants marchés mondiaux, estimés à 6 milliards de dollars par année, et dont le taux de croissance devrait atteindre plus de 25 pour 100 par année;
- Les Maritimes sont connues au niveau international pour leur leadership en géomatique et elles possèdent un réseau de contacts au niveau mondial;
- Nous comptons plus de cinquante entreprises et entrepreneurs qui s'emploient à développer et à investir dans une industrie de la géomatique en vue des marchés d'exportation;
- Nous avons déjà des entreprises de la géomatique qui exportent des produits et des services aux marchés tels que les pays côtiers du Pacifique, l'Europe, le Moyen-Orient, l'Amérique du Sud, les Caraïbes, l'Australie et les États-Unis;



- Nous sommes bien équipés dans le domaine du développement des ressources humaines - un élément clé du succès du développement d'une industrie du savoir. Cet élément a été notre principale exportation en géomatique. Nous devons retenir et développer davantage nos ressources humaines pour le bien des Maritimes.

En nous appuyons sur ces avantages, nous prévoyons une industrie de haute technologie des Maritimes fondée sur la géomatique, générant des ressources dans la région, et étant axée sur le développement des marchés d'exportation. L'industrie de la géomatique des Maritimes s'emploie à développer cette industrie sur une base régionale et à élargir son champ d'activité pour englober le Canada atlantique. Cet engagement se traduit par les activités suivantes :

- L'*Alliance géomatique de l'Atlantique* entre l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et l'industrie de la géomatique qui générera des investissements de 20 millions de dollars dans la recherche et le développement au cours des trois prochaines années;

Une Alliance géomatique de l'Atlantique générera des investissements privés et publics de 20 millions de dollars dans la recherche et le développement en géomatique au cours des trois prochaines années

- La création de l'*Institut Champlain* en 1988, un organisme sans but lucratif dont la mission est de promouvoir le développement du secteur privé dans le secteur de la géomatique des Maritimes.

2.2.2 La synergie du secteur public et du secteur privé - un ingrédient essentiel :

Le succès du développement d'un secteur privé de la géomatique reposera largement sur la synergie. Nos entreprises ont à leur disposition un marché relativement petit. Pour réussir, le secteur privé n'a pas besoin de subventions. Il a plutôt besoin que le secteur public accélère l'investissement dans la géomatique et crée un climat «propice» au développement du secteur privé par les moyens suivants :

- Attribution stratégique à contrat des services plutôt que l'exécution des travaux à l'interne;

- Privatisation de certaines installations pour construire la masse critique dont le secteur privé a besoin afin de pénétrer les marchés d'exportation;
- Création d'alliances stratégiques qui tranféreront les connaissances et les compétences dans le secteur privé;
- Adoption de politiques progressistes sur la disponibilité et l'établissement des coûts des données géomatiques qui favorisent l'utilisation de l'information publique au lieu de la décourager.

SECTEURS D'AIDE GOUVERNEMENTALE : DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVÉ

Attribution à contrat	Alliances entre le secteur public et le secteur privé dans les domaines suivants:	Privatisation	Accès aux données
• services géomatiques, surtout les activités temporaires	• gestion des données foncières • systèmes de données côtières océanographiques • Systèmes de gestion des ressources intégrées et environenmentales	SCIF à Amherst et Summerside	Politique publique raisonable sur la disponibilité et les coûts des données géomatiques pour encourager l'utilisation de la géomatique dans le secteur privé

2.2.3 Les retombées commerciales du secteur de la géomatique

Certains pays de l'Ouest utilisent les projets de géomatique pour développer un avantage stratégique dans les pays en voie de développement et accéder à des projets d'infrastructure lucratifs. Ils y arrivent en fournissant des services géomatiques souvent exigés lors de la phase de pré-conception des projets (par exemple, arpentage et cartographie et inventaires environnementaux / des ressources). Ces projets de géomatique peuvent procurer beaucoup d'information commerciale valable aux entreprises qui soumissionnent pour les activités répétées que comportent les travaux de conception et de construction des projets d'infrastructure après la phase préliminaire.

Nous pouvons utiliser la géomatique pour acquérir un avantage stratégique sur les marchés internationaux, tels que les projets d'infrastructure lucratifs dans les pays en voie de développement.
Les Maritimes doivent examiner cette approche de développement économique global et articuler des stratégies pertinentes (créneaux - sectoriels et géographiques) où ces stratégies peuvent être appliquées. Les retombées pour la région peuvent être très considérables.

LA GÉOMATIQUE : UN SECTEUR D'EXPORTATION STRATÉGIQUE

Les services de géomatique: La pointe de l'iceberg

Une entaille dans les marchés internationaux

3. La mission

3.1 Les objectifs

La stratégie a deux objectifs :

- **Compléter l'infostructure de la géomatique et proposer des applications pour appuyer le développement économique des Maritimes.**
- **Développer, dans les Maritimes, un secteur privé de la géomatique concurrentiel sur le plan international.**

3.2 Accélérer la mise au point de l'infostructure géomatique de Maritimes

Les objectifs de la mise au point d'une infostructure géomatique des Maritimes sont les suivants :

3.2.1 Dresser un plan de mise en oeuvre et des normes d'ici 1992

Nous devons dresser un plan d'infostructure géomatique des Maritimes pour régler les questions reliées à la mise en oeuvre, en mettant l'accent sur les normes. L'élément clé consiste à déterminer comment coordonner le mieux possible l'activité municipale, provinciale et fédérale et la canaliser pour réaliser la vision d'une infostructure régionale. Le rôle du secteur privé doit être analysé, surtout par rapport à l'objectif de créer, dans les Maritimes, un secteur de la géomatique prêt à commercialiser ses produits sur les marchés d'exportation.

Accent mis sur les normes

3.2.2 Achever la création des bases de données d'ici 1997 en regroupant les programmes géomatiques municipaux, provinciaux et fédéraux et les initiatives du secteur privé

La base de l'infostructure comprendrait essentiellement :

- protocole et normes de base de données et de communications;
- réseau(x) de communication efficace(s) pour transporter les données dans la région principalement en fonction de l'infrastructure actuelle et grandissante de télécommunications;
- séries de données géomatiques (cartographie à l'ordinateur et données foncières) qui peuvent être utilisées pour créer et promouvoir des applications telles que la gestion des ressources intégrées / environnementales.

La base de l'infostructure devrait comprendre les éléments suivants :

- *normes relatives aux bases de données et aux communications*
- *réseau(x) de communication*
- *séries de données géographiques publiques*

D'importants investissements ont été faits pour développer cette base, mais nous devons accélérer cette activité et regrouper les initiatives à tous les paliers de gouvernement afin de partager l'investissement et d'éviter le dédoublement des efforts.

Les organismes des provinces Maritimes responsables de la géomatique devront accepter de jouer un rôle de premier plan dans ce domaine parce qu'ils occupent une position centrale dans les négociations et les relations avec les paliers municipal et fédéral. Il faudrait accorder une attention spéciale au rôle que nos municipalités peuvent jouer dans ce secteur, surtout pour ce qui a trait à la mise à jour des bases de données.

3.2.3 Accorder une priorité immédiate aux applications dans le domaine de la gestion des ressources intégrées et environnementales

Une importante application de l'infostructure géomatique consiste à collaborer à la mise en oeuvre de politiques sur le développement durable. Jusqu'à présent, la plupart des initiatives dans le domaine de l'environnement ont été de nature réactionnaire et réglementaire. L'infostructure nous permet d'utiliser le développement durable comme un outil de développement économique proactif par la conception et la mise en oeuvre d'une base de données sur le développement durable dans les Maritimes (niveau macro) appuyée par des applications (mise au point de logiciels et systèmes experts). La création de la base de données doit être fondée sur les applications, comprenant initialement une base de données squelette à laquelle les organismes pourraient ajouter leurs données et qui deviendrait au cours des années un réseau complet de bases de données. Cette base de données serait accessible :

L'infostructure nous permet d'utiliser le développement durable comme un outil de développement proactif - c'est-à-dire adapter plutôt que de limiter le développement industriel.

- au secteur privé pour le choix d'emplacements industriels - ce qui diminuerait les conflits par rapport à l'environnement aux étapes initiales de l'élaboration des projets et réduirait les délais d'approbation;

- aux organismes du secteur public à tous les niveaux pour la planification, la mise en oeuvre et la surveillance des projets et des programmes.

L'effort doit venir de plusieurs participants à tous les paliers de gouvernement et au sein du secteur privé. Cette approche assurerait l'uniformisation des paramètres d'évaluation environnementale relatifs au choix d'un emplacement industriel.

3.2.4 Inviter le secteur privé à devenir partenaire pour le développement de l'infostructure et utiliser la stratégie comme un catalyseur pour le développement du secteur privé de la géomatique

Les investissements exigés pour créer l'infostructure devraient être assurés de façon conforme aux objectifs de développement industriel. L'attribution à contrat de la création des bases de données et de la mise au point des applications peut aider les entreprises des Maritimes à accroître leur compétitivité. L'exploitation et l'entretien peuvent être attribués à contrat, en totalité ou en partie, au secteur privé. Toutes les options qui peuvent comprendre la participation du secteur privé devraient donc être étudiées, y compris une alliance du secteur public et du secteur privé pour concevoir, construire et exploiter les systèmes.

L'attribution à contrat de la création des bases de données et de la mise au point des applications aidera les entreprises des Maritimes à accroître leur compétitivité

3.2.5 Élaborer des politiques sur la disponibilité des bases de données géomatiques et l'établissement des prix qui favorisent l'utilisation des données géomatiques et la mise au point des applications

Les bases de données géomatiques permettent d'alimenter la technologie. La mise au point d'applications et de produits à valeur ajoutée pour développer les marchés d'exportation sera fonction des efforts de recherche et de développement faisant appel aux données publiques dans les Maritimes. Le secteur commercial craint que la tendance du secteur public à la rétrofacturation se

Le secteur commercial craint que les tendances du secteur public à la rétrofacturation des coûts retarde le développement de l'industrie en rendant l'utilisation des données publiques trop coûteuse

traduise dans le prix des données géomatiques. Une telle situation pourrait rendre l'utilisation des données pour les projets de développement de l'industrie prohibitive. Nous devons dissiper cette crainte pour assurer un accès raisonnable aux données. Même s'il est possible d'établir un cadre stratégique régional, il est à noter que la responsabilité et les décisions ultimes dans ce domaine relèvent des responsables des bases de données, que ce soit des organismes municipaux, fédéraux ou provinciaux.

3.2.6 Utiliser la stratégie comme un modèle pour la mise au point d'une infostructure nationale

L'idée d'une infostructure nationale a déjà été lancée et encouragée par M. John McLaughlin, un expert en géomatique de renommée internationale et président de l'Institut Champlain. Ses travaux ont fait progresser les principes du SCIF des Maritimes jusqu'à la prochaine génération de technologie géomatique. Nous ne devons pas résister à cette évolution. Nous devrions être des chefs de file qui affermissent leur position internationale dans ce domaine. Nous devons regarder au-delà de nos frontières; les Premiers ministres des Maritimes ont l'occasion d'entreprendre une activité qui est tout aussi importante que le premier clou qui a été planté pour construire notre chemin de fer national - notamment bâtir sur nos initiatives ici pour développer un réseau d'information national transportant des bases de données géomatiques. L'appui et le financement du gouvernement fédéral seront essentiels à la poursuite de cette entreprise.

3.2.7 Créer un regroupement central régional fort pour orienter la mise au point de l'infostructure

Il faut une forte concentration des institutions régionales pour promouvoir et coordonner la mise au point d'une infostructure géomatique des Maritimes. Une forte concentration ne signifie pas nécessairement un grand nombre. Le Comité géomatique des Maritimes (CGM) devrait avoir le mandat d'aider notre industrie de la géomatique et les autres paliers de gouvernement à développer l'infostructure. Le CGM devrait garder un personnel peu nombreux, exerçant le rôle de catalyseur / coordonnateur. (noter l'alinéa 3.3.5 qui explique le lien entre le CGM et l'Institut Champlain).

Il faut axer sur les efforts régionaux des institutions pour favoriser et coordonner la création d'une infostructure géomatique des Maritimes

3.3 Développement du secteur privé

Les objectifs du développement de l'industrie de la géomatique des Maritimes sont les suivants :

3.3.1 Établir une industrie de la géomatique des Maritimes dont les revenus bruts annuels seront d'au moins 50 millions de dollars d'ici 1996

Pour atteindre une masse critique au sein du secteur commercial de la géomatique, il faut augmenter les investissements des provinces Maritimes et étendre l'attribution à contrat

Le secteur privé de la géomatique des Maritimes enregistre actuellement des revenus bruts d'environ 15 millions de dollars, principalement au sein du Canada atlantique. Afin de créer la masse critique nécessaire au développement des marchés d'exportation, un objectif de 50 millions de dollars (en dollars de 1991) a été fixé. Pour atteindre cet objectif, il faut accroître les investissements des provinces Maritimes dans la géomatique et étendre l'attribution à contrat au secteur privé. Sans ce climat commercial, le secteur privé ne possédera pas la base de marchés régionale dont il a besoin pour développer son potentiel en matière d'exportation.

3.3.2 Axer le développement du secteur privé sur les marchés d'exportation et sur les applications géomatiques pour lesquelles la région des Maritimes a un avantage

Afin d'assurer un développement durable du secteur privé, nous devons nous concentrer sur les marchés d'exportation - le marché régional est trop petit pour soutenir une industrie concurrentielle et en croissance.

Pour réussir sur les marchés d'exportation, nos entreprises devront se concentrer sur les *domaines de croissance des applications* où nous avons un avantage commercial - trois de ces domaines ont été mentionnés dans un certain nombre d'études :

- **systèmes de données côtières et océanographiques**, en raison de notre recherche reliée à notre géographie et à l'océan, de notre secteur universitaire, du secteur gouvernemental et de l'infrastructure commerciale au Canada atlantique;

- **systèmes de gestion des ressources intégrées et environnementales**, compte tenu de notre économie basée sur les ressources et de la recherche et du développement dans les systèmes d'information environnementale de pointe qui s'effectuent dans la région;

- **systèmes de gestion des données foncières**, vu les efforts importants entrepris dans ce domaine par le Conseil des Premiers ministres des Maritimes, les organismes provinciaux et les municipalités de notre région.

La concurrence sur la scène internationale, surtout dans les pays en voie de développement, exige une approche Équipe-Canada parce que nous avons besoin du soutien fédéral pour soumissionner contre les équipes nationales des pays comme le Japon, la Suède, la Hollande, l'Allemagne et la France

Il est essentiel de se concentrer sur les applications si nous voulons développer les marchés d'exportation, surtout dans les pays en voie de développement, parce que nous ne pouvons pas nous permettre d'adopter une approche «au hasard». Nous devons développer une excellence au niveau mondial dans les domaines d'application choisis afin de pouvoir commercialiser nos produits et services à l'aide d'une approche Équipe-Canada dirigée par des entreprises du Canada atlantique.

L'approche Équipe-Canada est recommandée en raison de la nature concurrentielle des marchés dans les pays en voie de développement - la plupart des pays européens ont adopté une approche d'équipe nationale complétée par un appui ferme du gouvernement national. Le seul moyen de contrer cette approche est d'utiliser des tactiques semblables - nous ne pouvons pas nous permettre d'avoir plus d'une entreprise ou d'une «équipe» canadienne qui se font concurrence dans des cas semblables; cette situation coûterait trop cher et empêcherait le gouvernement canadien d'aider nos entreprises. Pour devenir un intervenant principal sur les marchés internationaux, l'industrie des Maritimes doit axer ses efforts sur les domaines où réside sa force - sans une telle concentration, nos entreprises régionales demeureront des intervenants «secondaires» au sein de toute Équipe-Canada formée pour exploiter les possibilités d'exportation.

3.3.3 Créer un climat commercial qui :

- **Favorise la croissance d'un consortium d'exportation des Maritimes ou de grandes entreprises pouvant accepter de gros contrats et possédant les ressources financières nécessaires pour exécuter de gros projets dans les trois domaines d'application ciblés**

Nous ne pouvons pas nous permettre d'adopter une approche «au hasard» - notre région doit viser l'excellence au niveau mondial dans les domaines d'application ciblés afin que nous puissions commercialiser nos produits et nos services en utilisant une approche Équipe-Canada dirigée par des entreprises des Maritimes

L'industrie de la géomatique des Maritimes comprend principalement des petites entreprises (moins de cinq employés); nous devons bâtir sur ces entreprises au fur et à mesure que notre industrie évolue pour passer d'une industrie fondée principalement sur les marchés locaux à une industrie axée sur le développement du marché d'exportation. Afin d'utiliser la synergie des petites entreprises pour développer la structure industrielle et la masse critique nécessaire au développement des marchés d'exportation, il faut un consortium dans les trois domaines d'application ciblés - reposant de préférence sur de grandes entreprises - possédant l'expérience, les compétences et les ressources financières voulues pour entreprendre d'importants contrats.

Le marché de la géomatique, surtout dans le tiers monde, a besoin de plus en plus d'entrepreneurs généraux de la géomatique - entreprises possédant des aptitudes de gestion des projets et les ressources financières voulues pour offrir des solutions clés en main. L'emballage, les technologies intégrées (SIG, technologie des communications, etc.) et les services (conception des systèmes, mise au point des applications, création de bases de données, transfert des systèmes, formation, etc.) sont de mise. Une évolution naturelle de cette tendance de développement du marché, comme celle enregistrée dans l'industrie traditionnelle du traitement des données, est la localisation des sources externes d'approvisionnement pour exploiter les systèmes au nom des clients.

- **Développe des entreprises (grandes et petites) à l'aide de technologies géomatiques de créneaux innovateurs ou des services offrant un important potentiel pour les marchés d'exploitation, ou les deux**

Nous devons encourager la mise sur pied d'entreprises qui répondent à des créneaux d'application précis. Comme il est noté, il existe un spectre varié d'applications dont la mise au point sera assurée plus

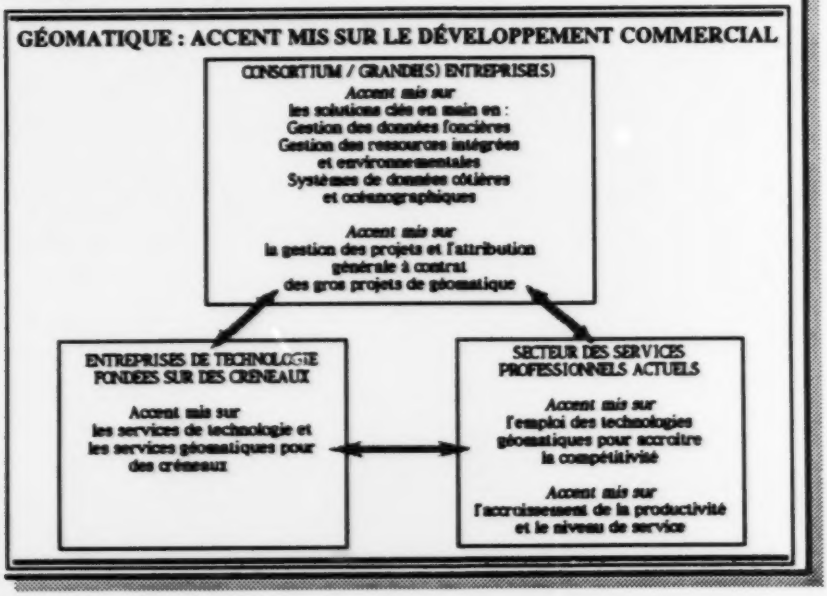
Nous devons utiliser la synergie de nos petites entreprises afin de développer une structure industrielle et une masse critique adaptées au développement des marchés d'exportation - il faut, pour ce faire, un consortium des intervenants de l'industrie, y compris les organismes gouvernementaux, soutenus par de grandes entreprises

efficacement par les petites ou moyennes entreprises. Ces créneaux d'application pourraient se trouver dans le développement d'une technologie ou dans la prestation de services. Le logiciel de gestion de l'asphaltage et les services pour les petites et moyennes entreprises sont un exemple. Une façon d'encourager les entreprises de créneaux consisterait, pour les organismes gouvernementaux des Maritimes qui ont besoin des applications, à collaborer activement avec le secteur privé à la mise au point de ces applications. Le secteur universitaire a un rôle important à jouer dans le transfert de l'activité de recherche au secteur privé.

L'innovation et le marketing sont des facteurs qui détermineront la réussite de ces entreprises tandis que les capacités de gestion des projets et d'intégration des systèmes jumelés avec le marketing international détermineront le succès du consortium.

- **Encourage nos entreprises de services professionnels (entreprises d'experts-conseils en gestion, en environnement, en planification, en génie, etc.) à adopter la technologie de la géomatique**

Afin d'accroître leurs capacités et leur compétitivité, il serait prudent pour les entreprises de services professionnels ici et à l'étranger (société d'experts-conseils en environnement, en planification et en génie), d'adopter les technologies géomatiques et d'investir pour améliorer la prestation des services. Le marché régional, plus particulièrement les gouvernements, peuvent jouer un rôle en intégrant la géomatique à des projets, de façon à permettre aux entreprises d'investir sur le marché domestique et d'acquérir de l'expérience.



3.3.4 Mettre l'accent immédiatement sur le développement des ressources humaines au sein de l'industrie de la géomatique des Maritimes en :

- **établissant un Institut de formation permanente en géomatique pour :**

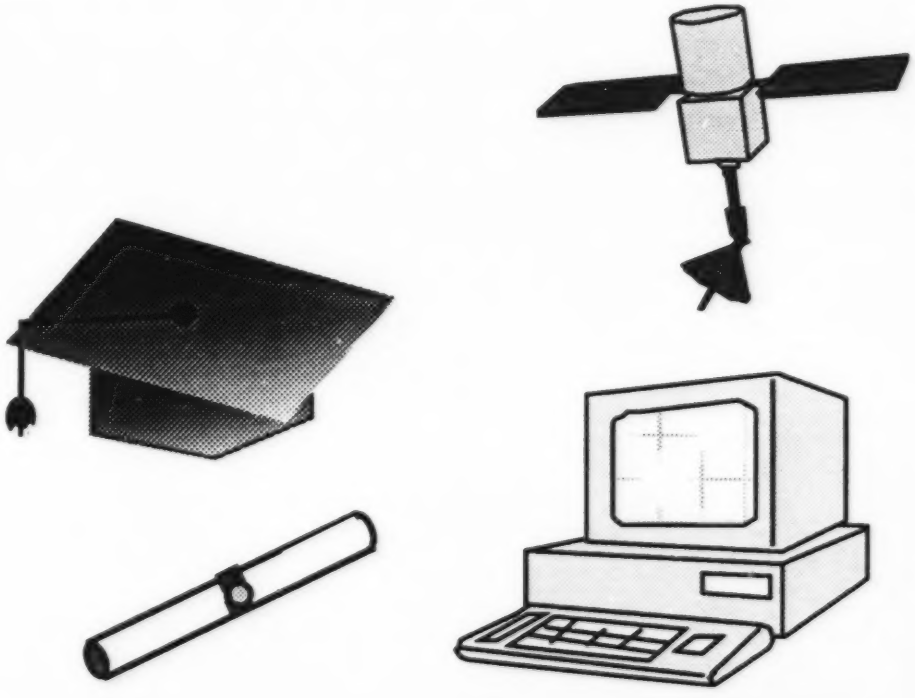
i. accroître et maintenir les aptitudes des personnes travaillant dans le domaine de la géomatique des Maritimes;

ii. exploiter les possibilités d'exportation dans ce domaine.

- **s'assurant que nos principaux établissements de formation en géomatique (UNB et COGS) gardent des technologies de pointe pour la formation, la recherche et le développement**

- **étendant la formation en géomatique à tous les établissements d'enseignement postsecondaire où la technologie est applicable**

GÉOMATIQUE :
INDUSTRIE DE HAUTE TECHNOLOGIE DU SAVOIR



Geomatics Board

Comité Géomatique

Le marché international de la formation en géomatique est évalué à 100 millions de dollars par année

Nous n'insisterons jamais trop sur l'importance du développement des ressources humaines en géomatique. C'est une industrie du savoir qui repose sur les ressources humaines. Il faut investir immédiatement pour établir un programme de formation permanente en géomatique aux Maritimes. L'étude du marché a révélé la présence d'un marché international ferme pour la formation en géomatique qui est estimé à 100 millions de dollars par année. Il est possible de démontrer les avantages commerciaux de la mise sur pied, dans un de nos deux principaux établissements d'enseignement en géomatique (COGS et UNB), d'un Institut de formation permanente en géomatique qui aurait la mission d'offrir une formation à titre de service d'exportation. Une telle initiative a d'importantes retombées pour notre industrie :

- elle nous permet d'attirer et de retenir les professionnels les plus compétents, d'augmenter la gamme des programmes de formation et de maintenir l'équipement géomatique de pointe dans nos deux établissements de formation qu'un marché réservé aux Maritimes ne pourrait pas supporter;

- la formation à l'intention du marché international offre une quantité énorme de données commerciales pour exploiter les possibilités de marchés d'exportation;

- elle rehausse le profil international de la région dans le secteur de la géomatique;

- elle offre un service essentiel à la mise sur pied d'un consortium ou d'entreprises d'attribution générale à contrat dans les Maritimes.

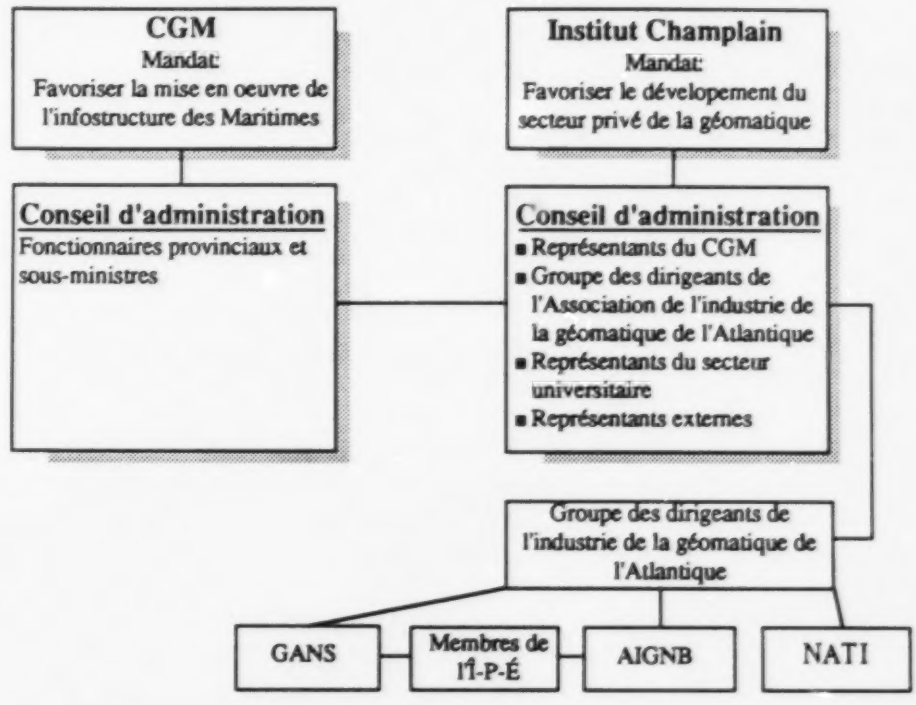
La formation sur la scène internationale offre une quantité énorme d'intelligence sur les marchés utiles pour exploiter les possibilités d'exportation commerciales

3.3.5 Maintenir et renforcer l'Institut Champlain comme centre du développement de l'industrie de la géomatique

Il existe un consensus général au sein de l'industrie géomatique des Maritimes que l'Institut Champlain - un partenariat régional sans but lucratif du gouvernement, du secteur universitaire et du secteur privé - a été un excellent véhicule de promotion du développement de l'industrie. L'Institut devrait continuer de se faire le promoteur du développement du secteur privé et fonctionner parallèlement aux activités du secteur public régional du Comité géomatique des Maritimes. Une structure proposée est présentée dans l'organigramme qui suit.

Bien que l'Institut bénéficie de l'appui général des entreprises des Maritimes, il n'obtient pas un soutien financier constant des trois gouvernements provinciaux. Cette situation doit être corrigée par l'entremise du CGM, moyennant un engagement de subventionner, pour une période incubatoire adéquate, l'Institut Champlain pendant qu'il dresse un plan d'autonomie financière.

CGM et Institut Champlain : Relation et Mandats



GANS : Geomatics Association of Nova Scotia
AIGNB : Association de l'industrie de la géomatique du Nouveau-Brunswick
NATI : Newfoundland Association of Technical Industries

En établissant ce Conseil d'administration, l'Institut doit assurer une représentation adéquate des intérêts de l'industrie de la géomatique (secteurs public et privé et universitaire) au Canada atlantique. Étant donné que l'Institut est axé sur le secteur privé, nous recommandons qu'il soit présidé par un représentant du secteur privé.

4. Le plan d'action

4.1 Plan d'action de dix points :

Un plan d'action de dix points a été dressé pour la mise en oeuvre de la stratégie - (renseignements détaillés à l'alinéa 4.2) :

- **Dresser un plan de mise en oeuvre, comprenant des normes, en vue d'une infostructure géomatique des Maritimes**
- **Étudier la possibilité de créer des partenariats fédéraux, provinciaux, municipaux pour la mise sur pied d'une infostructure**
- **Préparer un document de travail sur l'attribution à contrat dans le domaine de la géomatique**
- **Privatiser le SCIF de Amherst et de Summerside**
- **Établir une alliance entre le secteur privé et le secteur public et entreprendre des projets de démonstration dans les domaines suivants :**
  - **Gestion des données foncières;**
  - **Systèmes de gestion des ressources intégrées / environnementales;**
  - **Systèmes de données côtières et océanographiques**
- **Mettre immédiatement l'accent sur les applications en gestion des ressources intégrées et environnementales (développement durable)**
- **Dresser et mettre en oeuvre un plan de développement des marchés d'exportation de la géomatique des Maritimes**
- **Préparer par l'entremise de l'Université du Nouveau-Brunswick et le Nova Scotia College of Geographic Sciences, une proposition conjointe pour un réseau de formation et d'enseignement en géomatique des Maritimes soutenu par un Institut de formation permanente en géomatique desservant les marchés locaux et d'exportation**
- **Renforcer l'Institut Champlain en mettant l'accent sur le développement de l'industrie de la géomatique du secteur privé dans les Maritimes**
- **Lancer un programme de sensibilisation à la géomatique dans les Maritimes**

4.2 Programme d'action

4.2.1 Plan de mise en oeuvre de l'infostructure et normes :

Énoncé d'action :
Que le Conseil des Premiers ministres des Maritimes ordonne au Comité géomatique des Maritimes de dresser, en consultation avec tous les paliers de gouvernement et le secteur privé, un plan de mise en oeuvre mettant l'accent sur les normes

Organisme responsable :
Comité géomatique des Maritimes

Échéancier :
compléter d'ici le milieu de 1992

4.2.2 Partenariats fédéraux-maritimes-municipaux

Énoncé d'action :
Que le Comité géomatique des Maritimes prépare un document de réflexion portant sur tous les partenariats possibles entre les Maritimes et le gouvernement fédéral et les administrations municipales pour accélérer le développement de l'infostructure. Ce document examinerait la possibilité d'utiliser les ententes fédérales-provinciales actuelles ou proposées dans ce domaine.

Organisme responsable :
Le Comité géomatique des Maritimes en collaboration avec les organismes d'information foncière provinciaux.

Échéancier :
compléter d'ici avril 1992.

Point prioritaire
pour lequel nous recommandons une action immédiate

4.2.3 Directives et lignes directrices sur l'attribution à contrat

Énoncé d'action :
Que le secteur privé prépare un exposé de principe sur l'attribution à contrat des activités géomatiques qui explique les bienfaits et propose une approche. Le document de principe sera soumis à l'étude du Conseil des Premiers ministres des Maritimes afin de les aider à mettre en oeuvre les politiques sur l'attribution à contrat adoptées dans chacune des provinces.

Organisme responsable :
L'Institut Champlain coordonnera la préparation de l'exposé de principe du secteur privé en consultation avec les organismes responsables dans chaque province.

Échéancier :
compléter avant avril 1992.

4.2.4 Privatisation du SCIF

Énoncé d'action :
Que le Conseil des Premiers ministres des Maritimes lance un appel de déclarations d'intérêt auprès du secteur privé pour l'achat du SCIF à Amherst et à Summerside en vue d'utiliser les installations, les ressources et le marché régional du SCIF comme base afin de :

- développer une masse critique dans l'industrie de la géomatique pour le développement des marchés d'exportation;
- d'assurer l'expansion possible des fonctions dans chaque installation par le secteur privé;
- d'assurer la stabilité d'emploi dans les deux localités.

Organisme responsable :
Conseil d'administration du SCIF

Point prioritaire
pour lequel nous recommandons une action immédiate

Échéancier :
L'appel de déclarations d'intérêt devrait être lancé avant avril 1992.

4.2.5 Alliances entre le secteur public et le secteur privé :

Éconcé d'action :
Établir d'importantes alliances entre le secteur public et le secteur privé dans les Maritimes pour la gestion des données foncières, les systèmes de gestion des ressources intégrées / environnementales et les systèmes de données côtières et océanographiques. Cette approche permettrait de développer les capacités générales d'exécution des travaux à contrat, les aptitudes techniques et la masse critique dans le secteur privé. Un élément clé de ces alliances consisterait à lancer des projets de démonstration qui sont des outils importants de marketing pour développer les marchés d'exportation.

L'Alliance géomatique de l'Atlantique est un des principaux catalyseurs de la création de ces alliances.

Organismes responsables :
Les entreprises du secteur privé, avec l'appui des partenaires gouvernementaux et du secteur universitaire

Échéancier :
Les alliances devront être créées avant septembre 1992.

Point prioritaire
pour lequel nous recommandons une action immédiate

4.2.6 Système d'information sur le développement durable aux Maritimes

Énoncé d'action :
Que le Comité géomatique entame des pourparlers avec les ministres de l'Environnement et du Développement économique des Maritimes et le secteur privé pour entreprendre l'élaboration de paramètres en vue d'un système d'information sur le développement durable qui sera intégré et relié à l'infostructure géomatique des Maritimes. Ce système soutiendrait les applications géomatiques dans le domaine de la gestion des ressources intégrées et environnementales. La mise en oeuvre du système pourrait être subventionnée en partie par les ententes fédérales-provinciales sur le développement durable.

Organisme(s) responsable(s) :
Le Comité géomatique des Maritimes et les ministres de l'Environnement et du Développement économique des Maritimes

Échéancier :
La préparation d'un cadre pour le système d'information sur le développement durable, y compris son champ d'activité et son plan de mise en oeuvre, devrait être achevée d'ici septembre 1992.

4.2.7 Plan d'expansion des marchés

Énoncé d'action :
Que l'industrie des Maritimes dresse un plan d'expansion des marchés qui fait la promotion de la région comme centre d'excellence en géomatique et aide les entreprises à obtenir des contrats des marchés d'exportation.

Le plan devrait faire le marketing des Maritimes selon une approche Équipe-Canada, en particulier sur les marchés du Tiers monde. Pour s'assurer que nos entreprises soient des intervenants principaux plutôt que des intervenants «secondaires» au sein d'une Équipe-Canada, nous devons développer une excellence mondiale dans des créneaux de marché.

Organisme responsable :
L'Institut Champlain en collaboration avec le secteur privé

Échéancier :
Un plan d'expansion des marchés doit être achevé en collaboration avec l'Alliance géomatique de l'Atlantique pour en assurer la concordance avec les initiatives entreprises en vertu du programme. Le moment où les plans d'expansion des marchés seront dressés devrait être déterminé par les mesures prises par l'alliance.

4.2.8 Réseau de formation et d'enseignement en géomatique des Maritimes

Énoncé d'action :
Mettre sur pied un réseau de formation et d'enseignement en géomatique des Maritimes avec :

- Le COGS et l'UNB comme principaux centres d'enseignement de la géomatique.
- D'autres universités qui se concentreront sur des applications précises pour completer leurs programmes (par exemple en génie civil ou en planification environnementale).

Organismes responsables :
Le COGS et l'UNB menant de front cette initiative avec la CESPM.

Échéancier :
A compléter avant septembre 1992.

4.2.9 Institut de formation permanente en géomatique

Énoncé d'action :
Établir un institut de formation permanente en géomatique à l'un de nos principaux établissements d'enseignement de cette discipline afin d'élaborer des programmes pour le marché régional et d'exportation. On encouragera la participation du secteur privé dans l'élaboration des programmes de l'Institut.

Organismes responsables :
UNB et COGS.

Échéancier :
Avant septembre 1992, choix d'une structure pour l'Institut et préparation d'un plan financier et commercial.

4.2.10 Plan financier et restructuration du Conseil d'administration de l'Institut Champlain

Énoncé d'action :

- Préparer un plan financier pour l'Institut en vue de son autonomie financière.

- Examiner la structure du conseil d'administration pour assurer une représentation adéquate des intérêts de la communauté géomatique de l'Atlantique. Le président représentera le secteur privé.

Organisme responsable :
Institut Champlain.

Échéancier :
A compléter avant avril 1992.

4.2.11 Programme de sensibilisation à la géomatique dans les Maritimes

Énoncé d'action :
Élaborer un programme de sensibilisation à la géomatique dans les Maritimes qui vise :

- Les personnalités du monde des affaires et de la politique de la région.

- Les étudiant-e-s du secondaire pour les encourager à embrasser une carrière en géomatique.

- La presse.

Organismes responsables :
CGM et Institut Champlain.

Échéancier :
Le cadre du programme doit être complété avant janvier 1992. Il s'agira d'une activité suivie.

Annexes

Geomatics Board

Comité Géomatique

Annexe A : Liste des Participants

David Baker
Président
Memex Studio Systems

Steve Battah
Agent de la planification des ententes fédérales-provinciales
Ministère du Développement économique et du Tourisme du Nouveau-Brunswick

Ginger Breedon
Sous-ministre
Ministère de l'Industrie de l'Île-du-Prince-Édouard

Richard W. Burgess
Directeur de la planification des ententes
Ministère du Développement économique et du Tourisme du Nouveau-Brunswick

John Chesley
Agent principal du développement : géomatique
Industrie, sciences et technologie Canada

Douglas Coles
Président
Coles Associates Ltd

Carol Conrad
Sous-ministre
Policy Board de la Nouvelle-Écosse

Garry Duperreault
Directeur de la planification
NBTel

Bryan Ferguson
Vice-président
Applied Management Consultants

James Gannon
Coordonnateur GIS
Ville de Halifax

Bob Gerahty
Sous-ministre
Ministère du Tourisme et de la Culture de la Nouvelle-Écosse

Glen Gilbert
Président
Canadian Seabed Research Ltd

Greg Gillis
Président
Washburn and Gillis

Ann Janega
Sous-ministre
Ministère des Affaires municipales de la Nouvelle-Écosse

Edward Lawlor
Expert-conseil principal
On-Line Support Inc.

Max Lewis
Sous-ministre
Ministère des Finances du Nouveau-Brunswick

Maurice Lloyd
Vice-président
UMA Engineering Ltd

David Loukes
Vice-président des Services d'information
Geoplan Consultants, Inc.

Douglas Foster
Directeur général
Cape Breton Metro Planning Commission

Bob Fowler
Directeur des projets spéciaux
Conseil de gestion de la Nouvelle-Écosse

Bob Gamble
Président
Corporation d'information géographique du Nouveau-Brunswick

Ernie MacKinnon
Sous-ministre
Ministère de l'aide au revenu du Brunswick

Alan McLean
Professeur
Université du Nouveau-Brunswick

Jim Ramsay
Directeur
Ministère des Finances de l'Île-du-Prince-Édouard

Emilia Sousa
Vice-président des systèmes d'information
Corporation d'information géographique du Nouveau-Brunswick

Terry Thomas
Directeur général des programmes
Agence de promotion économique du Canada atlantique

Al Wallace
Président
Wallace, Macdonald & Lively

John Wightman
Directeur
College of Geographic Sciences

Sam Masry
Président
Universal Systems Ltd.

Doug MacDonald
Président
Eastcan Group of Survey Consultants Ltd

Phil MacDougall
Sous-ministre
Ministère des Finances de l'Île-du-Prince-Édouard

John McLaughlin
Professeur, Survey Engineering
Université du Nouveau-Nouveau-Brunswick

Harry Mercer
Directeur général de la planification
NBTel

Earl Robinson
Directeur SIG
Énergie Nouveau-Brunswick

Andrew Thomas
Directeur,
Atlantic Centre for Remote Sensing of the Oceans

Nancy Vanstone
Directrice Land Info. Mgmt. Services
Ministère des affaires municipales de la Nouvelle-Écosse

Andrew Wells
Sous-ministre
Ministère des Transports et des Travaux publics de l'Île-du-Prince-Édouard

Annexe B:
Alliance géomatique de l'Atlantique

Annonce d'une demande de proposition
Alliance géomatique de l'Atlantique

1.0 INTRODUCTION
L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) invite les entreprises du secteur privé à soumettre des propositions de projets qui aideront à implanter une industrie de géomatique de niveau international dans la région Atlantique du Canada.

Les projets doivent promouvoir la création d'ensembles critiques à l'intérieur du secteur privé dans des domaines d'application de la géomatique qui :

- prennent en considération les forces régionales;
- ajoutent aux réalisations précédentes;
- tiennent compte des marchés régionaux; et
- possèdent un grand potentiel pour l'exportation.

1.1 Alliance géomatique de l'Atlantique
Les projets forment un élément central de l'Alliance géomatique de l'Atlantique. L'Alliance a pour but d'encourager la croissance d'une industrie géomatique dans la région de l'Atlantique grâce à l'élaboration de produits et de services à la fine pointe de la technologie qui peuvent faire concurrence sur les marchés intérieur et extérieur.

Un protocole d'entente rendant l'alliance officielle a été signé par les organismes suivants :

- APECA;
- Institut Champlain;
- Association de l'industrie géomatique du Nouveau-Brunswick (AIGNB);
- Geomatics Association of Nova Scotia (GANS); et
- Newfoundland Association of Technical Industries (NATI).

Le protocole d'entente est inclus dans la trousse de la demande de proposition.

1.2 Mise en oeuvre
L'APECA fournira jusqu'à 10 millions de dollars sur une période de trois ans pour aider le secteur privé à élaborer de nouveaux produits et services dans le domaine de la géomatique.

Les décisions relatives à l'aide seront laissées à l'entière discrétion de l'Agence et, sans limiter la généralité de ce qui précède, devront:

- recevoir l'approbation ministérielle appropriée;
- recevoir les crédits nécessaires;
- respecter les critères de la composante Innovation du Programme Action de l'APECA; et
- respecter le processus en régime de concurrence décrit dans le protocole d'entente.

L'Institut Champlain, la AIGNB, la GANS et la NATI acceptent de promouvoir les objectifs et les avantages de cette alliance auprès du secteur privé et de fournir de l'aide en ce qui a trait à la gestion et à la coordination du processus en régime de concurrence.

2.0 GÉNÉRALITÉS
2.1 Admissibilité des soumissionnaires
Les soumissionnaires doivent être des entreprises du secteur privé qui peuvent prouver que le projet apportera des bénéfices à long terme à l'industrie de la géomatique de la région atlantique du Canada. Toutefois, les entreprises soumissionnaires peuvent avoir retenu, en sous-traitance, les services d'organismes gouvernementaux, d'établissements de recherche, d'universités et d'autres entreprises du secteur privé.

2.2 Nature des projets
L'Alliance géomatique de l'Atlantique n'est pas un programme d'utilisation de la main-d'oeuvre disponible. Il s'agit plutôt d'un programme qui mettra l'accent sur les avantages que retirera la région de l'Atlantique à la fin de la période de trois ans. L'Alliance a pour but d'aider les entreprises travaillant à l'élaboration de produits et de services en géomatique qui peuvent être mis sur le marché au Canada et à l'étranger.

Dans certains cas, il se peut que les bases de données publiques nécessaires à la création de certains produits et services de pointe ne soient pas encore en exploitation. Pour combler cette lacune, il est possible qu'une partie des fonds de l'APECA servent à créer de telles bases de données si elles sont jugées essentielles aux projets Innovation.

2.3 Portée des projets
Afin de s'assurer que la croissance se produit dans différents domaines d'application, chaque projet ne recevra pas plus de 4 millions de dollars des fonds alloués par l'APECA. Bien qu'aucun montant minimum n'ait été fixé pour un projet, les projets pris en considération seront ceux dont la portée aidera le soumissionnaire à devenir une entreprise pouvant faire concurrence sur les marchés national et international.

2.4 Partage des frais
Sous réserve des conditions décrites au paragraphe 1.2, l'APECA fournira jusqu'à 60 pour cent du coût total du projet. L'annexe B de la demande de proposition contient l'information sur les coûts admissibles. Il faut noter que les frais de main-d'oeuvre admissibles sont les salaire versés au personnel essentiel au projet et inscrits sur la feuille de paye du soumissionnaire. De plus, l'allocation normale pour les frais généraux liés directement au projet est estimée à 50 pour cent des frais de main d'oeuvre directs.

Dans les cas où l'aide générale de tous les paliers de gouvernement dépasse 200 000 $, le pourcentage maximum de soutien pour les projets Innovation est de 75 pour cent. Pour les projets de moins de 200 000 $, on s'attend à ce que le soumissionnaire contribue habituellement un maximum de 10 pour cent de la valeur. L'achat d'un produit ou d'un service par un ministère n'est pas considéré commede l'aide et la politique concernant le cumul de l'aide à l'industrie ne s'applique pas.

2.5 Divers
Tous les frais liés à l'élaboration de la proposition seront la responsabilité du soumissionnaire du projet.

EXIGENCES RELATIVES AUX SOUMISSIONS
Le soumissionnaire doit soumettre cinq copies de la proposition au bureau principal de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, à Moncton (N.-B.). La proposition doit être reçue d'ici 16 h (HNA) le vendredi 14 février 1992.

Adresse postale :
APECA
Alliance géomatique de l'Atlantique
B.P. 6051
Moncton (N.-B.)
E1C 9J8

Adresse civile :
APECA
Alliance géomatique de l'Atlantique
644, rue Main, 3ième étage
Moncton (N.-B.)

Une copie de la demande de proposition peut être obtenue en écrivant à M. Alan Miller à l'adresse précitée (506) 851-2470.

Geomatics Board

Comité Géomatique